

CASE STUDY

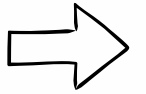
KIKOO Asian Restaurant



Vom ungepflegten Online-Auftritt
zur digitalen Marke mit zwei Standorten.



AUSGANGSLAGE

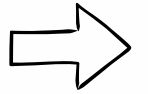


- Kein eigener Webaufttritt
- Instagram ohne klare Linie
- Keine Markenführung
- Keine gezielte Reservierungsführung

Der erste Eindruck hat dem Restaurant nicht entsprochen.



ZIELSETZUNG



Ein professioneller Auftritt,
der Vertrauen schafft
und Gäste gezielt zur Reservierung führt.

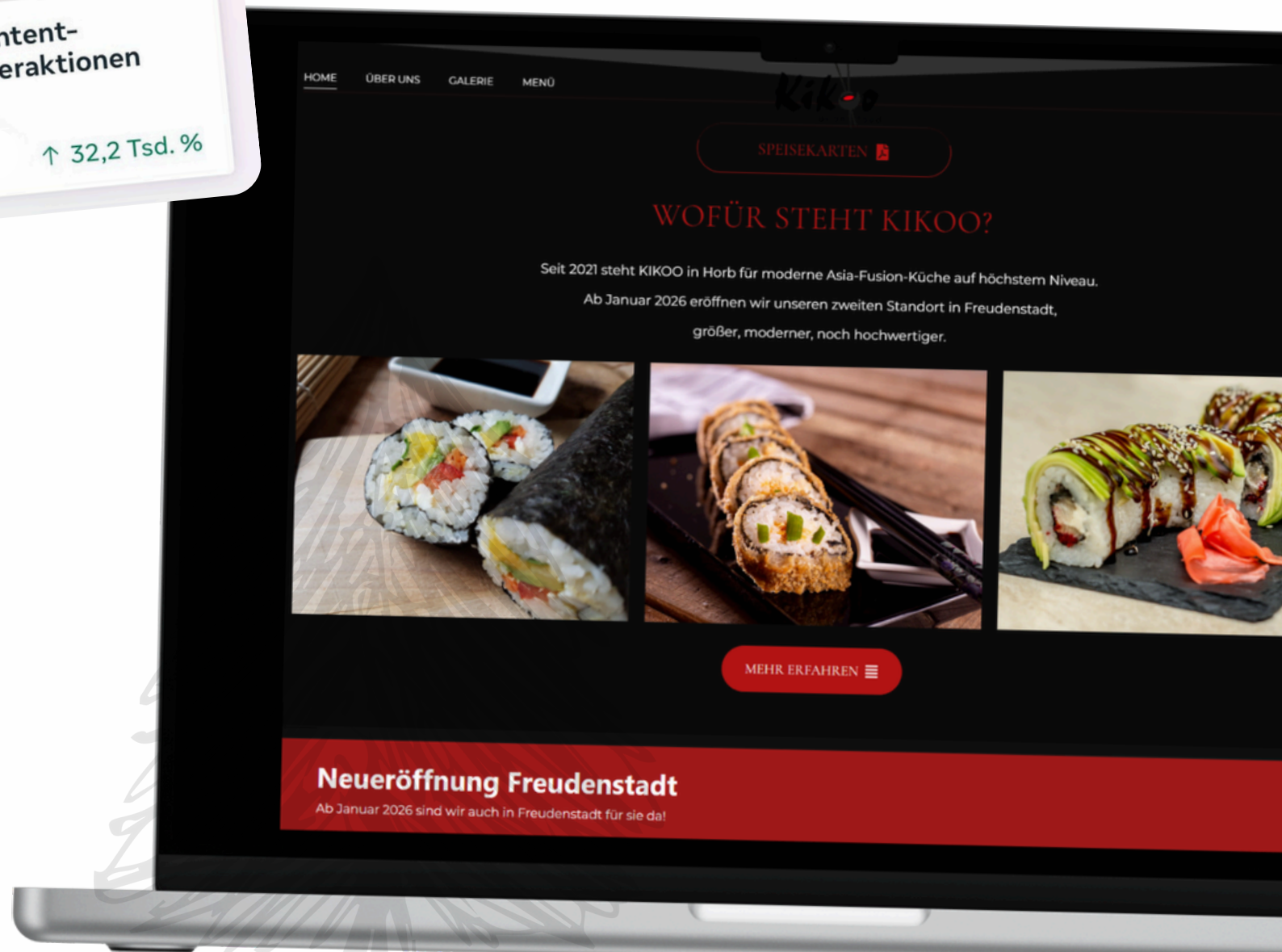
Deine Aufrufe auf Instagram sind im
ausgewählten Zeitraum um **772 %**
gestiegen

Aufrufe

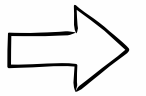
↑ 772 %

Content-
Interaktionen

↑ 32,2 Tsd. %



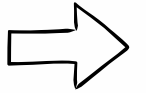
UNSERE ARBEIT



- Neue Website mit klarem Fokus auf Call-to-Action
 - Mehrere Reservierungs-Buttons
- Einführung eines Online-Reservierungstools
- Komplette Überarbeitung des Instagram-Auftritts
 - Aufbau & Optimierung der Google-Profile



EIN KLARER HEBEL



Bereits in der Testphase:

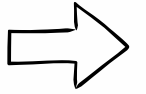
Deutlich mehr Reservierungen direkt über die Website.

Erkenntnis:

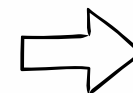
Wenn der Weg einfach ist, wird er genutzt.



ERGEBNIS



- Einheitlicher Markenauftritt
- Strukturierter Instagram-Feed
- Website als Verkaufsinstrument
 - Klare Kundenführung
- Messbar mehr Interaktion & Anfragen



GÄSTE ENTSCHEIDEN ONLINE, BEVOR SIE RESERVIEREN.

**Ein sauberer Auftritt
macht den Unterschied.**



DU WILLST DAS AUCH FÜR DEIN UNTERNEHMEN?

「SOMDIA」

www.Somdia.de
Strategischer Markenaufbau statt Zufall.

